

**FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE RONDÔNIA- UNIR
CAMPUS PROFESSOR FRANCISCO GONÇALVES QUILES
DEPARTAMENTO ACADÊMICO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

TATIANA FERREIRA DE LIMA SOUZA

**CARACTERÍSTICAS TRANSACIONAIS E COMPORTAMENTAIS NAS
RELAÇÕES COMERCIAIS DOS AGENTES DA ASSOCIAÇÃO DE
AGRICULTORES FAMILIARES E PRODUTORES DE INHAME DE
ALVORADA D'OESTE-RO (AAFEPIA).**

CACOAL/RO

2014

TATIANA FERREIRA DE LIMA SOUZA

**CARACTERÍSTICAS TRANSACIONAIS E COMPORTAMENTAIS NAS
RELAÇÕES COMERCIAIS DOS AGENTES DA ASSOCIAÇÃO DE
AGRICULTORES FAMILIARES E PRODUTORES DE INHAME DE
ALVORADA D'OESTE-RO (AAFEPIA).**

Artigo Científico a apresentando a
Fundação Universidade Federal de
Rondônia – *Campus* Professor Francisco
Gonçalves Quiles como requisito parcial
para a obtenção do título de Bacharel em
Administração.

Orientador: Prof.Ms. Juander Antônio de
Oliveira Souza.

Cacoal/RO

2014

TATIANA FERREIRA DE LIMA SOUZA

**CARACTERÍSTICAS TRANSACIONAIS E COMPORTAMENTAIS NAS
RELAÇÕES COMERCIAIS DOS AGENTES DA ASSOCIAÇÃO DE
AGRICULTORES FAMILIARES E PRODUTORES DE INHAME DE
ALVORADA D'OESTE-RO (AAFEPIA).**

Natureza: Artigo apresentado a Fundação Universidade Federal de Rondônia
mediante banca examinadora formada por:

_____	-	_____
Professor (a) Presidente		Nota

_____	-	_____
Professor (a) Membro		Nota

_____	-	_____
Professor (a) Membro		Nota

Média

Cacoal/RO
2014

Dedico este artigo a minha mãe Dalva Ferreira de Lima, fonte de inspiração, exemplo de honestidade, uma verdadeira administradora e por sempre acreditar que eu seria capaz.

Agradeço a Deus por ter me concedido o dom da vida, a minha família, a minha avó Lourdes, pelo seu cuidado enquanto eu não chegava, ao meu tio Edmundo Roberto por me acompanhar nas idas e vindas, a minha irmã Sandra com as suas dicas de moda, a minha pequena sobrinha Anna Luíza pela persistência de estar ao meu lado nas horas de digitação do artigo, as minhas tias Dilma, Iolanda, Ivone, Elma ao meu tio Misael. Aos professores desta instituição pelo tempo dedicado, em especial ao meu orientador Prof.Ms. Juander Antônio de Oliveira Souza, por sua disponibilidade, contribuição e compreensão, a Profª Simone Marçal pelas palavras de incentivo .Aos extensionistas da Emater Geovani e Jimmy pela colaboração na pesquisa de campo. Aos empresários pelas informações e paciência no desenvolver dos trabalhos acadêmicos. Aos colegas de empresa em especial ao chefe Joaquim Colombo por compreender as faltas justificadas e ao Marcos por sua prontidão em ajudar.

Aos meus verdadeiros amigos, presidente Delvani, comadre Rosângela e Vanessa agradeço a oportunidade de conhecê-los e termos formado uma verdadeira equipe nível de excelência.

“Comece fazendo o que é necessário,
depois o que é possível, e de repente
você estará fazendo o impossível”.

(São Francisco de Assis).

CARACTERÍSTICAS TRANSACIONAIS E COMPORTAMENTAIS NAS RELAÇÕES COMERCIAIS DOS AGENTES DA ASSOCIAÇÃO DE AGRICULTORES E FAMILIARES PRODUTORES DE INHAME DE ALVORADA D'OESTE- RO.¹

Tatiana Ferreira de Lima Souza²

RESUMO:

Esta pesquisa teve como objetivo analisar como as características transacionais e comportamentais dos agentes interferem nas relações comerciais da AAFEPIA, a base da Teoria dos Custos de Transação buscou identificar tais características e a sua influência sobre as transações, conhecer quem são os componentes e identificar a sua importância nas relações firmadas, a presença da racionalidade limitada e o do oportunismo ficam evidentes, resultando em acordos regidos pela confiança e as dificuldades de conseguir produzir em grandes escalas, ficando sujeitos ao poder de compra dos intermediários. A pesquisa teve caráter básico, exploratória com abordagem qualitativa e o método utilizado foi o dedutivo, quanto às técnicas utilizadas foram bibliográficas com uso de questionários aplicados para os agricultores familiares e produtores de inhame do município de Alvorada D'Oeste. Verificou-se que mesmo participando da associação, a maioria das transações são realizadas individualmente, em todos os acordos celebrados a confiança é predominante, os critérios para o aumento da produção são feitos com base na lucratividade, em relação à demanda da produção mesmo sem ter uma pesquisa de mercado o grau de incerteza é inexistente e que a frequência das transações não asseguram a certeza dos recebimentos da produção vendida. Fica a critério dos associados estabelecerem as regras de comercialização buscando alternativas que agreguem valores e satisfaçam coletivamente a todos os associados.

PALAVRAS-CHAVE: Relações Comerciais. Associação. Produtores. Características Transacionais e Comportamentais. Teoria dos Custos de Transação.

INTRODUÇÃO

Diversos são os comportamentos dos agentes, que na busca por melhores condições financeiras, acabam provocando reações que comprometem a perfeita funcionalidade dos contratos estabelecidos nas relações comerciais. A necessidade de confiança em muitas situações pré-estabelecem, o poder de decisão. A partir do

¹ Artigo de Conclusão de Curso apresentado à Fundação Universidade Federal de Rondônia – UNIR, *Campus* Professor Francisco Gonçalves Quiles como requisito parcial para obtenção de título de bacharel em Administração, sob orientação do Professor. Ms. Juander Antônio de Oliveira Souza.

² Acadêmica do 8º Período do Curso de Administração, empregada pública, Universidade Federal de Rondônia – UNIR- Campus Cacoal- ttatiana.lima@hotmail.com.

momento em que a transação apresenta fatores de risco ou incerteza, influenciam diretamente nos custos de transação.

As associações representam de maneira organizada, os objetivos que visam garantir os direitos e obrigações de seus associados. Os comportamentos dos agentes geralmente são precedidos de racionalidade limitada, característica marcada por constantes conflitos.

Cada segmento que compõe a cadeia de suprimentos possui uma estrutura de mercado diferente e, por conseguinte, as condutas dos agentes também são diferentes. A forma de coordenar a cadeia de suprimento depende da estrutura de mercado e da conduta dos agentes, sendo que se houverem problemas de relacionamentos isso poderá incorrer em custos transacionais, relativos ao não funcionamento do sistema.

As transações são baseadas na confiança, sem estabelecimento de contratos, mesmo que informais, nem de um arranjo que garanta a permanência das transações. Desta forma, há possibilidades para conduta oportunista por parte dos agentes, o que pode resultar em quebra na frequência transacional. Essa abordagem do tema é relacionada a teoria dos custos de transação que estuda as características comportamentais e transacionais dos agentes.

O estudo foi delimitado na área de agronegócio com os agricultores familiares e produtores de inhame do Município de Alvorada D'Oeste RO, (AAFEPIA) nesse contexto esta pesquisa buscou analisar como as características comportamentais e transacionais dos agentes interferem nas relações comerciais da AAFEPIA.

O estado de Rondônia tem se destacado, no mercado nacional e internacional, como um dos principais produtores de inhame, produzidos na região dos municípios de Alvorada D' Oeste, São Francisco do Guaporé, São Miguel do Guaporé e Seringueiras (EMATER, 2011).

A possibilidade de cultivo em pequenas áreas com alta produtividade e a

possibilidade de se obter um bom retorno com a comercialização, propagou o plantio dessa nova cultura, principalmente nas mediações da rodovia BR 429. Como em qualquer ramo de negócio, a busca por melhores condições de plantio, aquisições de implementos agrícolas e negociações quanto à comercialização da produção, tornaram-se dúvidas constantes. Despertando assim, a abertura ao oportunismo por parte de alguns integrantes, em busca de interesses individuais, de forma que contraria a finalidade das associações, ao qual preconiza os interesses da coletividade.

Diante do exposto, a pesquisa buscou responder: Como as características transacionais e comportamentais dos agentes interferem diretamente nas relações comerciais dos agricultores e produtores associados da AAFEPIA?

Esta pesquisa teve por objetivo analisar como as características transacionais e comportamentais dos agentes interferem nas relações comerciais da AAFEPIA. A necessidade de estudar o perfil dos produtores, conhecendo quem compõe o quadro de associados, avaliando os processos de negociação que envolvem os interesses coletivos, verificando as relações comerciais que são realizados intempestivamente pelos intermediários, com um olhar baseado nas características comportamentais dos agentes retratam as especificidades do presente estudo, ressaltando a importância de conhecer tais características contribuindo com as possíveis tomadas de decisões.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

A presente necessidade de formalizar as incertezas, requeridas pelos associados, fomentam a importância de conhecer a teoria dos custos de transação e através dos conhecimentos adquiridos proverem uma melhor gestão que venham de encontro com as expectativas dos agricultores e produtores de inhame.

1.1 ASSOCIAÇÃO

Em uma sociedade capitalista, os interesses quanto à coletividade são

difundidos por meio de associações, de acordo com o Código Civil (2002), em seu artigo 53, as associações são pessoas jurídicas constituídas pela união de pessoas que se organizam para fins não econômicos. As associações, quando bem administradas, conseguem de maneira organizada adquirir espaços importantes, promovendo e alicerçando as oportunidades que antes pareciam inatingíveis.

Conforme SEBRAE (2012) a associação é dotada de personalidade jurídica, suas características são: a reunião de diversas pessoas, para a obtenção de um fim ideal, a ausência de finalidade lucrativa e o reconhecimento por parte da autoridade competente. Constantes são as iniciativas para as formalizações das associações, ao qual são regidas por estatutos, que elencam os critérios a serem seguidos e atendidos pelos associados, propostos em assembleia.

Segundo Szazi (2006), uma associação pode ser definida como uma pessoa jurídica criada a partir da união de ideias e esforços de pessoas em torno de um propósito que não tenha finalidade lucrativa. Em uma sociedade, marcada pelo individualismo, competição acirrada, o comprometimento dos pares na luta por ideais comuns e bem estar da coletividade retrata a força e a importância das associações.

Tende a associação quando não há fim lucrativo ou intenção de dividir o resultado, embora tenha patrimônio, formado por contribuição de seus membros para a obtenção de fins culturais, educacionais, esportivos, religiosos, recreativos, morais. (DINIZ, 2004). Juridicamente qualquer que seja o tipo de associação, o seu objetivo é de legalizar a união de pessoas em torno de seus interesses, permitindo a construção de condições para uma melhor realização dos objetivos a serem alcançados.

Para Souza (2007) a associação não se desnaturaliza mesmo que realize negócios para manter ou aumentar o seu patrimônio, contudo, não pode proporcionar ganhos aos associados. A finalidade das arrecadações promovidas pelos eventos destina-se a *priori* a sanar as dificuldades existentes nas associações.

Nas palavras de Garcez (2012) é pacífico, porém, que a realização de

atividades econômicas, atendam aos fins que se presta, salientando que não haja repartição de lucros entre os mesmos. Uma vez que se preza pela transparência das informações e coerência das situações apresentadas, a incumbência de fiscalizar deve partir dos próprios associados, que interpelam pelas reais necessidades.

Quem faz a associação são os associados, que por sua vez, montam chapas eletivas, elegem o conselho fiscal, aprovam o estatuto com regras e normas a serem seguidas e aplicadas, mesmo não agindo de forma cooperada. As associações surgem diante de fatos comuns. E manifesta os interesses dos associados, reivindicando a assistência do governo, em se tratando de projetos de infraestrutura e contribuindo no desenvolvimento da localidade. Os associados buscam de maneira organizada, cumprir e estabelecer uma relação cordial entre os membros, proporcionando a reciprocidade nas ações desempenhadas.

1.2 INHAME

Inhame é uma planta monocotiledônea da família *Dioscorea sp.*, normalmente é cultivada em países da África, América Latina, Ásia e Oceania. A cultura do Inhame no Brasil é bem difundida na região nordeste, a planta desenvolve bem nas condições climáticas das regiões tropicais e subtropicais (SANTOS, 2011). No Brasil os principais campos de cultivos são localizados nos estados da Paraíba e Pernambuco, conforme evidenciado por Oliveira, Moura e Maia (2005).

Duas variedades de inhame se adaptaram ao clima do estado de Rondônia, o inhame da costa (*Dioscorea Cayennensis* Lan) e a São Tomé (*Dioscorea Alata* L), alcançando grandes resultados na produção, segundo Emater (2013) impulsionando a economia e incentivando a agricultura familiar, possibilitando um incremento na diversificação das culturas.

Em Rondônia a plantação foi bem aceita, é uma opção agrícola de grande potencial para ampliar o consumo interno e atender a demanda do mercado externo. E com o aumento das exportações, os produtores despertaram quanto ao seu cultivo, sem enumerar os diversos benefícios extraídos *in natura*, rico em vitamina do

complexo B, fonte de carboidratos, minerais, baixo teor de gorduras e excelente depurador de sangue (EMATER, 2011).

Na AAFEPIA o cultivo da cultura estende ao inhame da Costa e o cará de São Tomé, este por sua vez não requer tantos cuidados para a plantação, tendo o menor valor de mercado, pois rege sobre ele o conceito de qualidade inferior em relação ao cará da costa.

1.3 TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Para Zylbersztanj (1995) a teoria dos custos de transação, tem como indutores os modos alternativos de organização da produção, as operações onde são negociados os direitos de propriedade, são conceituadas como transação, partindo de uma análise categórica.

As transações poderiam ocorrer nos mercados, através de contratos e internamente nas empresas, onde os pressupostos partiriam de afirmações em estabelecer de maneira segura, as alianças entre as partes envolvidas, diminuindo os riscos, incertezas na escala de produção (SOUZA, 1998).

De acordo com Nogueira (2003) as reações comportamentais dos agentes econômicos individuais, interferem diretamente nas dimensões contratuais que regem as transações. Quando os contratos são firmados, a imprevisibilidade de antever as condições em que vão ocorrer as transações impossibilita qualquer tomada de decisão.

Gala (2003) enfatiza os custos de transação, em relação à incerteza do conhecimento da qualidade do produto, que antecede as transações, o que põe em risco os possíveis ganhos de mercado. Pois, em negociações de longo prazo o bom relacionamento entre os agentes tem um poder fundamental nas relações existentes. Nas palavras de Pessali (1998) a transação é a passagem de um bem ou serviço em elaboração, e as suas características determinam a forma de organização da produção do bem ou serviço envolvido. A busca por redução dos

custos de transação se faz necessário desde o início do processo de produção.

A teoria dos custos de transação se aplica ao estudo das formas de organização (MACHADO; OLIVEIRA; CAMPOS FILHO, 2009). Segundo os autores tem como objetivo implantar uma melhor estrutura de transação. Diminuindo as vulnerabilidades nos contratos pré-estabelecidos e concentrando maiores esforços na obtenção visionária de expansão de mercado.

Para Schiller (2008, p. 26) como hipótese básica, a teoria dos custos de transação supõe que a coordenação das atividades econômicas se dá por meio de um alinhamento das formas organizacionais. Dentro das organizações são firmados acordos, em que as regras são estabelecidas conforme os relacionamentos, minimizando os custos de transação.

A teoria de custos de transação foca-se nas relações reiteradas entre as empresas, pois estas se regulam, são coordenadas e geridas por regras, desenvolvidas pelos próprios agentes privados, institucionalizando essas relações (PAULA; MARTINELLI, 2009). A forma de organização dos agentes produtivos é de extrema importância para o entendimento e aplicação das atividades econômicas desenvolvidas pelas organizações.

De acordo com Arbage (2004) toda a operação, onde são negociados os direitos de propriedade, pode ser caracterizado como transação. E estas transações quando não são totalmente exemplificadas, acabam contribuindo de maneira negativa as relações existentes, impedindo os avanços nas negociações. As declarações devem ser redigidas de maneira clara e coerente com os acontecimentos, dinamizando as futuras negociações.

Os custos de transação podem ser definidos, como sendo os custos de conduzir o sistema econômico (NOGUEIRA, 2003). Seguindo os procedimentos que antecedem e sucedem as negociações, visando à melhoria nos procedimentos, uma melhor preparação, salvaguardando de decisões inesperadas e buscando adequar nas demais situações que configurarem os custos de transações. Pessali (1998) considera que as transações não são homogêneas, as quais são atribuídas a

diferentes formas de organização, devendo ser cada uma destas capazes de reduzir os custos necessários a sua execução. Isso implica na escolha de melhores alternativas quanto à maneira de produzir, buscando pela eficiência e redução dos custos de transação. Conhecer quem são os componentes e identificar a sua importância nas relações firmadas facilitam as negociações e permite um melhor aproveitamento do que for exposto.

Para Souza (1998) existe a coordenação pelos agentes que aplicam princípios organizacionais diferentes na empresa, de forma a alocar seus recursos produtivos. Cada organização define quais são as suas estratégias de investimentos, traçando objetivos que atendam as expectativas atuais e futuras, no sentido de ampliar a produção.

Com o enfoque nas reduções de custos, em inovações tecnológicas, as empresas estão cada vez mais, imersas na competitividade e o que define essa participação é a estrutura de governança:

Em um mercado onde as transações são guiadas pelo sistema de preços, ele contém a informação que permite aos agentes econômicos tomarem as suas decisões, ao passo que no interior da firma, as transações são coordenadas pela hierarquia, pelo poder de mando do gerente. As transações ocorrem no mercado (conduzidas e guiadas pelo sistema de preços) e no interior da firma (guiadas pela hierarquia). As transações ocorrem sob estrutura de governança, onde o mercado é uma estrutura de governança. (LEAL; FERREIRA; SILVA, 2002, p.129).

A forma de governança que emerge terá de compatibilizar os custos associados à estruturação de contratos aos incentivos associados a cada arranjo contratual e aos custos burocráticos (ZYLBERSZTAJN, 1995). Em consequência das transações é indispensável garantir um padrão contratual, que possa solucionar as indagações e possíveis incertezas, conforme a cooperação dos agentes envolvidos.

As diversas razões para compor uma estrutura de governança, incidem sobre as lacunas que acabam por gerar transtornos, quando não são bem especificadas nos acordos, as obrigações e deveres dos agentes e estes por sua vez acabam interferindo nos processos impedindo a realização de novos negócios.

1.4 CARACTERÍSTICAS COMPORTAMENTAIS DOS AGENTES ECONÔMICOS

Arbage (2004, p. 57) considera que as características comportamentais dos agentes envolvidos nas transações, podem afetar os tipos de contratos existentes e a decisão por outro tipo de estrutura de governança utilizada. Várias são as causas em que ocorrem conflitos e decisões inesperadas, partindo das características, a constante preocupação em honrar os compromissos, o oportunismo em angariar proveitos, fortalecendo a rede de poder que envolve os agentes. Em muitas situações tornam incertos os contratos firmados.

A teoria dos custos de transação permite analisar as organizações e seu relacionamento com o mercado e as instituições a partir das características das transações e de pressupostos comportamentais dos agentes envolvidos (AGUSTO; SOUZA, 2010). Através do conhecimento dessas informações, organizadas com clareza em um conjunto de fatores, determinam a existência dos custos de transações.

As transações estão condicionadas a racionalidade limitada e ao oportunismo e para a sua melhor organização e administração deve-se considerar as características, especificidades de ativos, frequência e as incertezas nas transações. Diante das principais características comportamentais e transacionais, pode-se combinar a presença de tais determinantes nos resultados, que regem o processo contratual (NUINTIN; CURI; SANTOS, 2011).

De acordo com Zuin e Queiroz (2006) a frequência é a recorrência com que uma transação se efetiva, sob dois focos. Onde a frequência com que a transação se realiza pode influenciar os custos associados a uma transação. A premissa é de que quanto maior a frequência das transações, maior será a possibilidade de se reduzir os custos de transação por meio da pactuação bilateral ou reputação (SOUZA, 1998). Quanto maior for a frequência da transação, maior será a motivação de seus agentes de não impor perdas a seus parceiros, caso contrário, poderia culminar em cancelamento de contrato e perda potencial de uma renda futura.

A frequência determina se as transações são recorrentes ou se ocorrem isoladas sem repetição, conforme destaca (TELLECHEA, 2001). O desenvolvimento da reputação limita o interesse dos agentes em agir de modo oportunista para obter ganhos de curto prazo. Diversas as oportunidades, são perdidas por, não haver uma consonância entre os associados, devido ao aumento da demanda, nem todos tem condições igualitárias de produzir, de forma a suprir a escala requerida pelos fornecedores, comprometendo as futuras negociações, abrindo campo aos intermediários.

Outra dimensão a ser considerada é a incerteza, em um ambiente de constante mudança e imprevisibilidade, os agentes, impossibilitados de preverem acontecimentos futuros, que possam alterar as características dos resultados de uma transação não terão acesso ao desenho de cláusulas contratuais completas que associem a distribuição dos resultados aos impactos externos. As incertezas são constantes, pois as alterações dependem de vários fatores, a dependência de compradores de outros estados, o oportunismo, o prazo de entrega, o comprometimento dos integrantes, os incentivos do governo (ZUIN; QUEIROZ, 2006).

A especificidade de um ativo faz referência ao grau pelo qual um ativo pode ser reempregado para usos e usuários alternativos sem sacrificar seu valor produtivo (ZUIN; QUEIROZ, 2006). O uso de implementos agrícolas requer um alto investimento, que na maioria das situações, torna-se inviável aos associados.

A especificidade de ativos representa custos relacionados, a impossibilidade de utilizar determinado ativo em outras transações (TELLECHEA, 2001). O investimento em implementos requer uma precisão, pois dependendo de sua especificidade não é possível utilizá-lo para outros fins. O que acarreta, em um maior custo de transação envolvido, tendo em vista que sua eventual utilização alternativa deverá incorrer em perda de valor. Nem sempre é possível atender as expectativas dos agentes, quando o assunto é investimento em ativos, por envolver questões financeiras,

O conhecimento acaba influenciando, nas atividades desenvolvidas na

produção, o favorecimento de alguns implicam diretamente no processo produtivo, acarretando a falta de padronização. Quando a relação é baseada na confiança pessoal e institucional, favorece todos os agentes, que buscam o sucesso nas operações e minimizam as frequências transacionais.

De acordo com Souza (1998) a especificidade de ativos pode ser específica no caso de redução de seu valor, levando a ruptura da transação. Os custos de transação são influenciados diretamente pelo comportamento dos agentes, esses por sua vez são destacados em Oportunismo e Racionalidade Limitada, base de estudo neste artigo. Essas características de comportamento ocorrem geralmente nas relações comerciais.

Para Souza (1998) a fim de reduzir os riscos do oportunismo, dada à incerteza do comportamento dos agentes, existe a necessidade de se utilizar mecanismos de governança. Com o intuito de fornecer uma estrutura adequada com as características apresentadas pelos agentes, com a finalidade de reduzir os custos, promovendo uma desenvoltura e melhor aplicabilidade dos recursos.

O oportunismo está essencialmente relacionado à manipulação de assimetria de informação, visando à apropriação de fluxos de lucros, (ILHA, 2010). A ocorrência de comportamento oportunista está em foco com o tamanho do mercado, quanto maior for o mercado, mais difícil é estabelecer e a construir arranjos contratuais que atendam as necessidades de todos os agentes.

Vários problemas podem ocorrer quando se estabelecem uma transação entre agentes, como mal entendidos, conflitos de interesse, não cumprimentos de acordo, demora nos prazos de entrega, o que torna presente uma constante busca de parcerias que visam a atingir objetivos de comum interesse. A recomendação é intensificada se as transações estão sujeitas ao oportunismo, pois os agentes poderão ter um proveito mútuo nas transações (ARBAGE, 2004). A caracterização do oportunismo leva a compreender que parte dos integrantes de produção aproveita de momento oportuno, em busca de próprios interesses:

O oportunismo é caracterizado pelo pressuposto de natureza

comportamental no qual os agentes econômicos podem agir de forma não cooperativa em uma negociação, devido principalmente a assimetria no domínio das informações, é possível que uma parte em uma negociação leve vantagem para si, decorrente do desconhecimento da outra parte contratante sobre algum aspecto relacionado à mesma. (ARBAGE, 2004, p.70).

Devido às diversas especulações, que giram em torno do mercado de produção, acaba tornando-se um cenário atrativo para os oportunistas, prejudicando as negociações em percurso. Nas palavras de Conceição e Costa (2006) o comportamento oportunista dos agentes decorre do fato de que, durante a transação, as informações são disponibilizadas de forma ineficiente. A dificuldade em produzir com qualidade e quantidade e como escoar o que é produzido, entra na linha de problemas que são desencadeados pelos comportamentos dos agentes.

Segundo Conceição e Costa (2006, p.2) o conceito de racionalidade limitada:

É definida no sentido de que os agentes econômicos procuram atender seus interesses sem conhecer integralmente as circunstâncias gerais do mercado. O agente se empenha em obter aquilo que considera melhor para si, entretanto a obtenção das informações necessárias ou a capacidade de processamento e articulação das informações disponíveis para a realização das transações no mercado são limitadas.

Independente da posição e conhecimento das pessoas, a racionalidade limitada, é a consequência da incerteza que impera no ambiente de negociação com relação aos contratos estabelecidos.

A racionalidade limitada postula que os agentes têm um comportamento otimizador, mas por serem limitadas, estes não conseguem otimização completa (TELLECHEA, 2001). Os indivíduos são cientes da necessidade de adaptações e negociações contratuais, embora queiram ser racionais, conseguem ser de maneira limitada. Segundo Ferreira *et al.* (2005) os atores econômicos são intencionalmente racionais, mais devido as limitações de natureza cognitiva apenas parte do conjunto de reconhecimento e informações, que conseguem processar individualmente.

A maioria dos participantes não tem poder de decisão, referente à produção, o que leva a atrasar e impedir realizações de novos contratos.

Considera-se que o agente econômico busca um comportamento otimizador racional, mas que não conseguem satisfazer esse desejo, dada a sua limitação na capacidade cognitiva de receber, armazenar, recuperar e processar informações, o que faz com que não seja totalmente racional em suas decisões. (NOGUEIRA, 2003, p.21).

Devido às transações decorrentes nas atividades que compõe, a cadeia produtiva a necessidade de prover conhecimento e recursos que minimizem os custos, permite aos agentes conciliarem as formas de benefícios ao atingir o objetivo dos associados. Para Souza (1998) a racionalidade limitada, parte do pressuposto de que os agentes ao buscarem a racionalidade, são limitados em sua capacidade cognitiva de tomar e avaliar a complexidade do ambiente.

Para Domakoski (2010) racionalidade limitada é a suposição cognitiva em que a teoria dos custos de transação confia, declara que os indivíduos são intencionalmente racionais, porém de forma limitada. Isso contribui na difusão das informações, que em muitas situações a maneira de transmitir corretamente fica a caráter dos agentes econômicos.

A racionalidade limitada retrata a capacidade restrita dos indivíduos, em processar as informações e isso implica na forma de dedicação satisfatória, o que resulta em contratos incompletos os quais poderão exigir renegociação futuras, (ILHA, 2010). Em consequência tem que se adequarem as necessidades que surgem devido às lacunas, erros e omissões expressas nos contratos feitos anteriormente nas relações comerciais.

2 METODOLOGIA

Quanto à forma de estudo, a pesquisa teve caráter Básico, exploratória com abordagem qualitativa e o método utilizado foi o dedutivo.

Quanto à natureza, esta pesquisa pode ser classificada como básica, uma vez que a preocupação aqui é apenas gerar novos conhecimentos, sem preocupação com a aplicação prática e imediata para a solução de problemas (SIENA, 2007). A pesquisa parte, pois de uma dúvida ou problema e, com o uso do

método científico, busca uma resposta ou solução. De acordo Ruiz (2011) pesquisa é a realização concreta de uma investigação planejada, desenvolvida e redigida com as normas da metodologia, que buscam mapear as indagações apontando o caminho a ser seguido.

O tipo de pesquisa utilizado neste estudo foi o de forma exploratória, de acordo com Cervo e Bervian (1996) a pesquisa exploratória realiza descrições precisas da situação e quer descobrir as relações existentes entre os elementos componentes da mesma. Para Gil (2007) a pesquisa exploratória tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, buscando obter um maior aproveitamento, e aprimorando as ideias ou a descoberta de intuições.

O procedimento de abordagem adotado foi a da pesquisa qualitativa, nas palavras de Michel (2005) a pesquisa qualitativa fundamenta-se na discussão da ligação e correlação de dados interpessoais, na co-participação das situações dos informantes, analisados a partir da significação que estes dão aos seus atos.

O procedimento metodológico baseou-se no método dedutivo. A contribuição desse método configura os relatos e experiências de fatos pesquisados. Para Siena (2007) no método dedutivo almeja-se chegar às conclusões de maneira formal, lógica propostas pelos racionalistas.

As técnicas utilizadas para a realização desta pesquisa foram a pesquisa bibliográfica e questionário semi-estruturado. Segundo Cervo e Bervian (1996), a pesquisa bibliográfica procura explicar um problema partindo, de referências teóricas publicadas em documentos. Constituído por uma série ordenada de perguntas abertas e/ou fechadas, estruturado ou semi-estruturado o questionário possibilita atingir um maior número de pessoas preservando o anonimato do entrevistado, (MICHEL, 2005).

A presente pesquisa bibliográfica deste estudo foi desenvolvida mediante ao levantamento de obras, autores, artigos, teses e dissertações que versam sobre a Teoria dos Custos de Transação, o Cultivo do Inhame e as Características Comportamentais e Transacionais dos Agentes Econômicos.

Com relação ao questionário, foram coletados 24 questionários aplicados aos produtores de inhame associados do município de Alvorada D'Oeste- RO, os quais constavam de 40 perguntas, com o objetivo de caracterizar e identificar o perfil dos associados, bem como analisar as possíveis interferências nas relações comerciais, verificando o papel desempenhado pela associação. Sendo composto de 28 perguntas fechadas e 12 perguntas abertas, o que proporcionou o alcance de informações relevantes para o fechamento desta pesquisa. Os questionários foram aplicados de novembro de 2013 a janeiro de 2014, todo esse tempo foi devido aos produtores estarem envolvidos com as plantações de inhame, a localização das propriedades e a regularidade de irem para a cidade.

Os participantes da pesquisa foram os produtores de inhame que fazem parte da Associação de Agricultores e Familiares Produtores de Inhame do Município de Alvorada D'Oeste – RO. Na ata de constituição no ano de 2011 da associação o número de associados somam-se 43, a presente pesquisa detectou que atualmente 24 membros continuam a fazer parte da associação.

A pesquisa adotou os critérios éticos estabelecidos, onde os produtores assinaram o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (ANEXO A).

Os dados obtidos pela pesquisa foram estudados por meio de gráficos, construídos através de lançamento em planilhas do *Excel* e *Word*. O trabalho foi estruturado conforme o Manual Científico do Curso de Administração da Universidade Federal de Rondônia *Campus* Cacoal. (SILVA; TORRES NETO; QUINTINO, 2010).

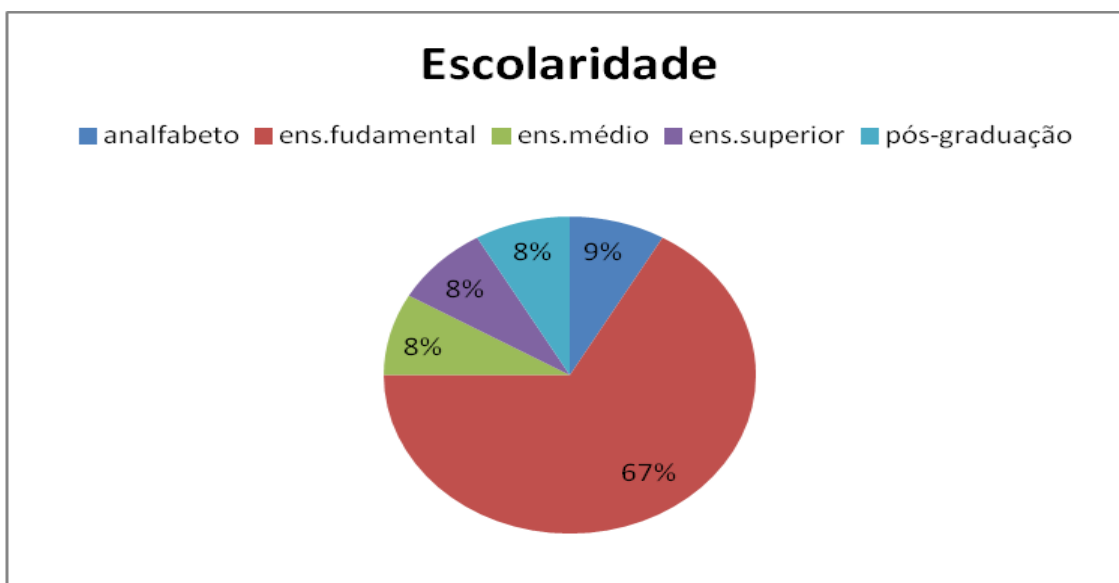
3 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS

De acordo com as informações coletadas a partir dos questionários aplicados, constando de 40 (quarenta) perguntas, apuraram-se os seguintes resultados descritos e analisados da pesquisa realizada.

Quanto ao perfil dos produtores associados da AAFEPIA observou a

predominância do sexo masculino 92% dos participantes da pesquisa e 8% do sexo feminino. Em relação à idade dos produtores associados, a faixa etária predominante vai de 51-60 anos representando 29%, seguindo de 21% da faixa etária entre 21-30 anos. Os dados expressam a maturidade dos associados e a oportunidade econômica que os jovens encontraram nesse ramo de atividade. Sobre o estado civil 79% são casados, 13% solteiros e 8% declararam outras situações.

Gráfico 1: Escolaridade dos produtores associados



Fonte: Pesquisa de campo, janeiro de 2014.

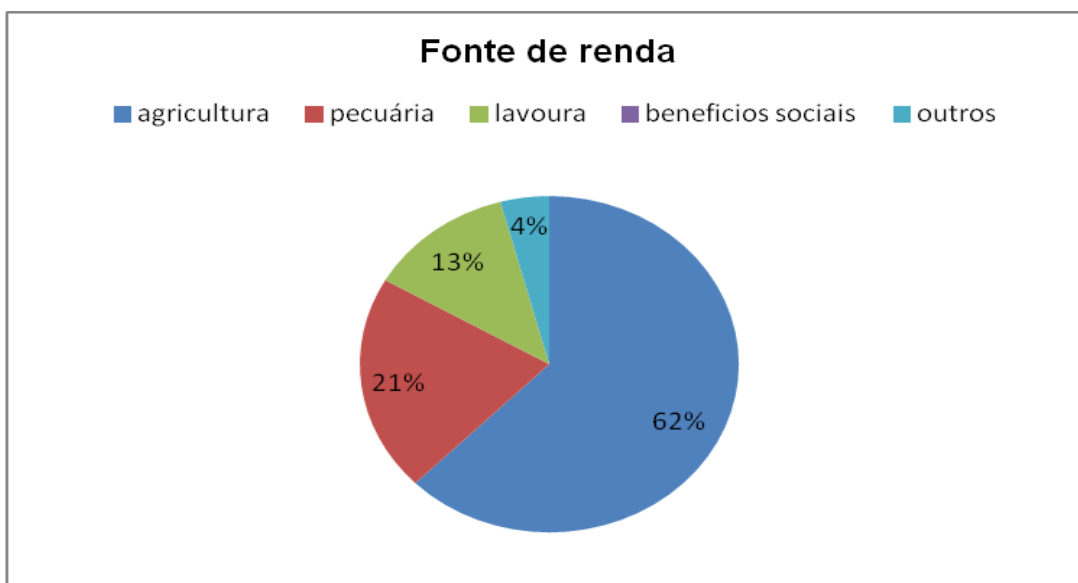
O gráfico 1 representa a escolaridade dos produtores associados, 67% cursaram o ensino fundamental, 9% o ensino superior, 8% o ensino médio, 8% tem pós-graduação e 8% são analfabetos. Um número bem significativo que indica as particularidades que ocorrem nas transações comerciais e nas relações que envolvem os processos de negociações.

Mesmo tendo experiência na atividade em que exercem, fica claro que o conhecimento nas práticas a que se referem às maneiras de conduzir as relações comerciais, acaba sendo comprometidas pela falta de oportunidade que muitos produtores afirmaram não terem tido em concluir os estudos quando mais jovens.

Em relação ao número de filhos 64% dos participantes tem de 1 a 3 filhos, 32% de 4 a 6 filhos e 4% de 10 a 12 filhos. Verificou-se a participação da maioria

dos familiares no processo que vai desde a plantação até a colheita, mobilizando a todos os envolvidos. A importância de manter a união dos produtores e seus familiares retrata as melhorias que são percebidas com o advento dessa cultura, o que possibilitou novas oportunidades para todos. Quanto ao tamanho da propriedade constam que 87% dos produtores associados estão abaixo de 50 hectares o que indica a proveniência da agricultura familiar.

Gráfico 2: Principal fonte de renda dos produtores associados



Fonte: Pesquisa de campo, janeiro de 2014.

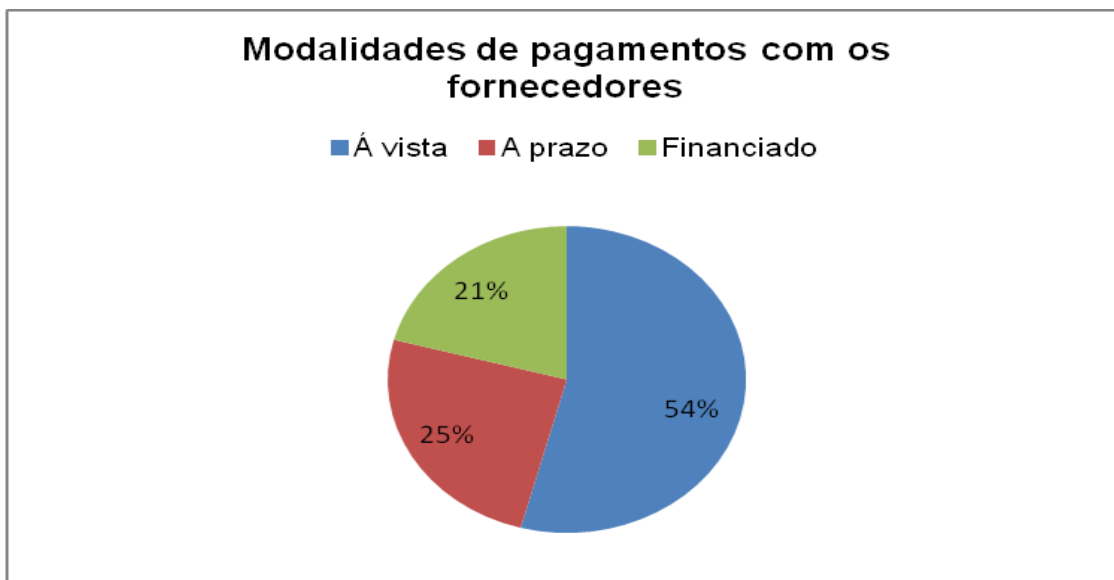
Conforme demonstra os dados do gráfico 2, dentre as principais fontes citadas pelos produtores associados 62% afirmaram vir da agricultura, 21% da pecuária, 13% da lavoura e 4% do funcionalismo público. Observa-se que as atividades relacionadas a agricultura é predominante, destacando-se o cultivo do milho que representa 27%, feijão 18% e as frutas 13%. Para o cultivo do inhame 75% dos produtores associados afirmaram disponibilizar entre 01 a 03 hectares. Quanto à produção 33% produzem aproximadamente entre 10.001 a 20.000kg, seguindo de 25% que representa entre 20.001 a 50.000kg. Para a maioria dos produtores associados o que despertou o interesse para o cultivo, foi a rentabilidade, lucratividade em relação às outras culturas. A diversificação da produção contribui para a rotatividade do solo e em oportunidades de obter um aumento na renda familiar, pois a maioria dos produtores associados não faz o uso da monocultura em suas propriedades. A relevância de manter os investimentos no setor agrícola se

torna uma maneira de subsidiar essa atividade econômica fomentando a economia local.

A maioria dos produtores da Associação dos Agricultores e Familiares Produtores de Inhame do Município de Alvorada D' Oeste- RO, (AAFEPIA) são associados entre 01 a 02 anos, representando 96% dos participantes e 4% entre 06 meses a 01 ano, essa informação demonstra a necessidade de percepção dos produtores na busca de melhores alternativas de maneira organizada.

Quanto ao cultivo do inhame observou-se que 58% dos produtores associados cultivam acima de 03 anos, 34 % de 02 a 03 anos e 8% de 01 a 02 anos. Os relacionamentos entre os associados são caracterizados como bom, com participação frequentes nas reuniões e cooperação na maioria das colheitas dos produtores associados, em se tratando de ativos específicos sempre são consultados pela diretoria nas aquisições.

Gráfico 3 : Negociação com os fornecedores



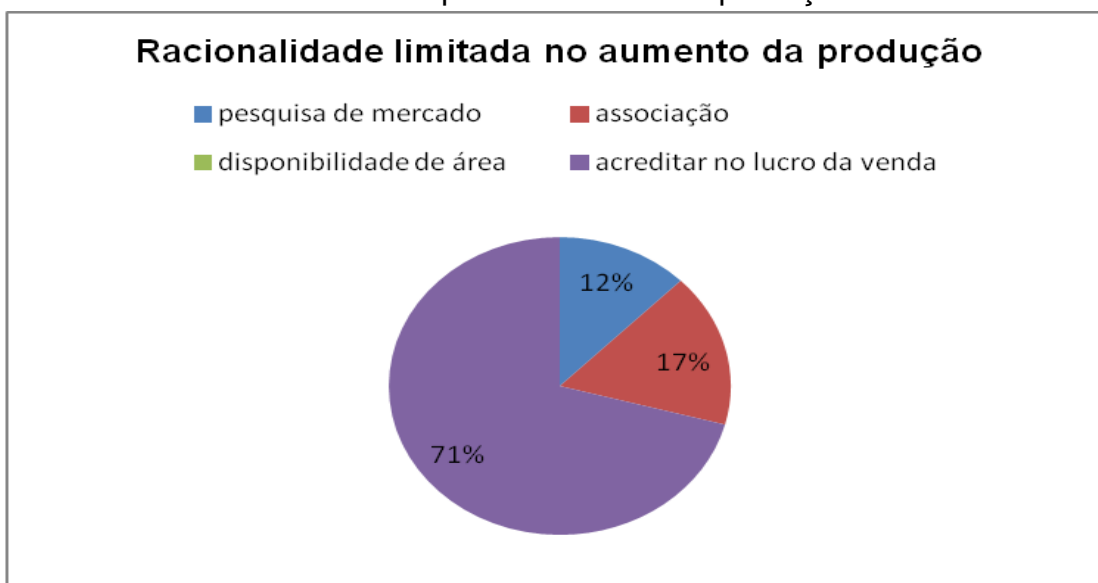
Fonte: Pesquisa de campo, janeiro de 2014.

Para os produtores associados pesquisados em relação às modalidades de pagamentos com os fornecedores, representado no gráfico 3, 54% afirmaram que realizam os pagamentos à vista, 25% a prazo e 21% financiado. Nas transações comerciais referentes aos pagamentos com os fornecedores, a impossibilidade de

serem assistidos pela associação implica a maioria dos produtores a negociarem individualmente, dificultando o poder de negociação. De acordo com Souza (2007) a associação não se desnatura mesmo que realize negócios para manter ou aumentar o patrimônio, contudo, não pode proporcionar ganhos aos associados. Nas palavras de Augusto e Souza (2010) a teoria dos custos de transação permite analisar as organizações e o seu relacionamento com o mercado e as instituições a partir das características das transações e de pressupostos comportamentais dos agentes envolvidos.

Quanto à aquisição dos insumos os dados da pesquisa confirmam que 79% dos produtores associados realizam as aquisições individualmente, 17% através de grupos e 4% por intermédio da associação. Pelo tempo de existência da associação nota-se timidamente o papel desempenhado, frente às negociações de aquisições de insumos a favor dos associados. Diante das dificuldades encontradas para a aquisição dos insumos 54% declarou não ter dificuldades, quanto que 46% declararam enfrentar algumas dificuldades.

Gráfico 4 : Critérios utilizados para o aumento da produção de Inhame



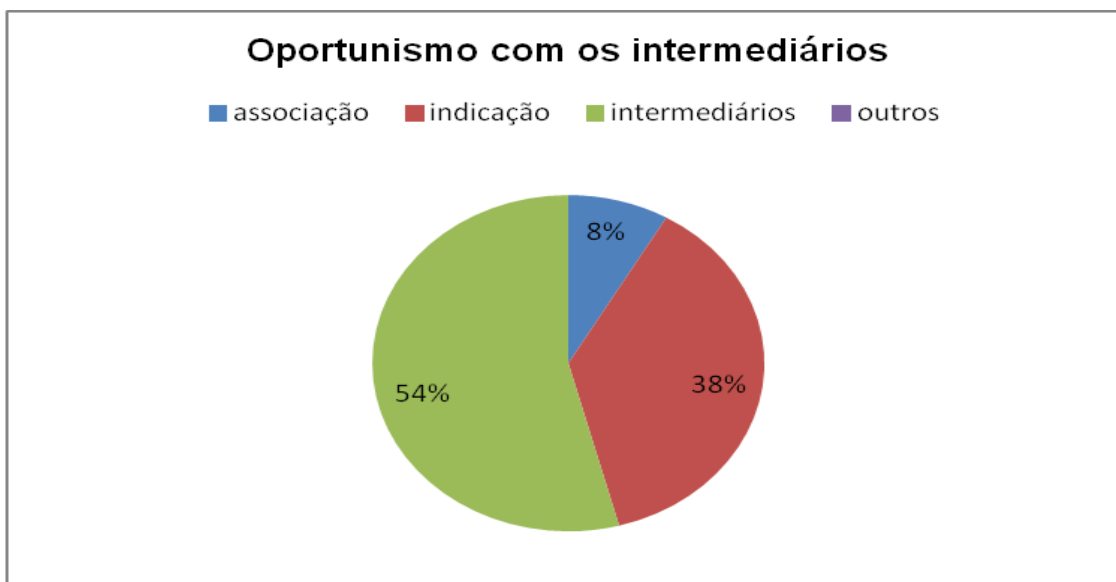
Fonte: Pesquisa de campo, janeiro de 2014.

Os critérios apontados pelo gráfico 4 indicam que 71% dos produtores associados, acreditam que a oportunidade de lucro é atrativa e utilizam desse critério para aumentar a produção, 17% aumentam a produção por indicação da associação e 12% fazem uso da pesquisa de mercado. Verificou a presença da

racionalidade limitada como característica no comportamento dos agentes, para Conceição e Costa (2006) é definida no sentido de que os agentes econômicos procuram atender seus interesses sem conhecer integralmente as circunstâncias gerais do mercado. Por acreditar de forma empírica, sem nenhum estudo realizado nas condições de lucratividade de maneira limitada, para a maioria dos produtores quanto maior for a produção maior a rentabilidade.

Quanto ao acompanhamento na produção de inhame 75% dos produtores associados fazem uso de assistência técnica enquanto 25% declarou não ter nenhuma assistência. Para obter uma produção de boa qualidade é necessário o acompanhamento técnico, que auxiliam quanto aos procedimentos a serem adotados, desde a preparação do solo até a colheita. Foi observado que a maioria dos produtores associados, mesmo que eventualmente utilizam-se de assistência técnica distribuídos entre os órgãos que prestam esse tipo de serviço, 86% ficam sob a responsabilidade da EMATER, 9% a secretaria municipal de agricultura (SEMAGRIMA) e 5% assistência de particulares.

Gráfico 5: Contatos com os Compradores



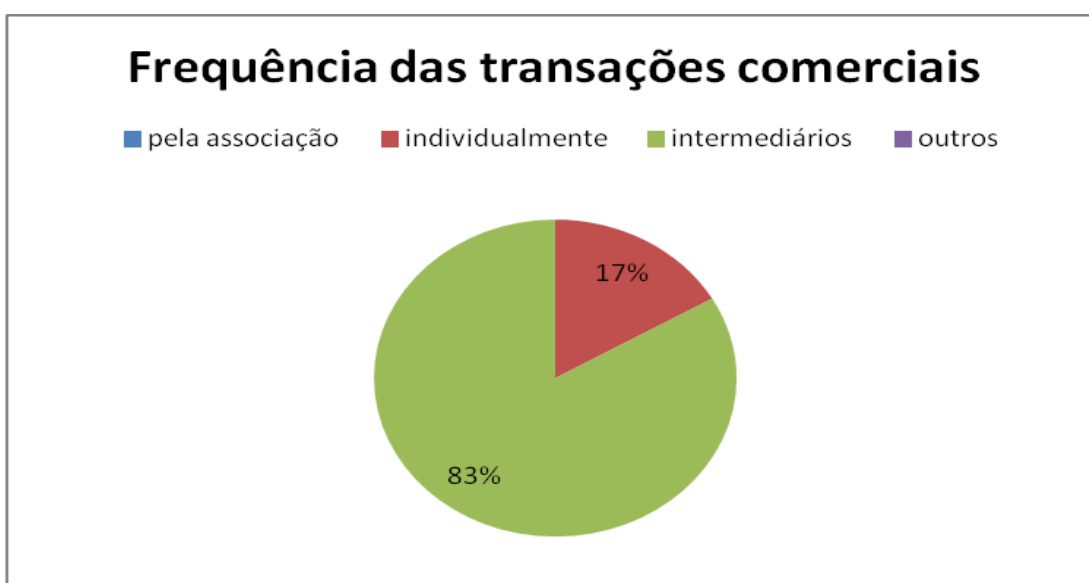
Fonte: Pesquisa de campo, janeiro de 2014.

De acordo com o gráfico 5, para 54% dos produtores associados os contatos com os compradores são realizados através de intermediários, 38% por indicação e 8% pela associação. Os dados revelam que a maioria dos produtores associados

tem a livre iniciativa de contactar e relacionar-se sem nenhum vínculo com a associação. Para Arbage (2004) o oportunismo é caracterizado pelo pressuposto de natureza comportamental no qual os agentes econômicos podem agir de forma não cooperativa em uma negociação.

Em outra situação apresentada é quanto à entrega da produção, pois quem classifica os inhames destinados à venda, em 89% dos produtores associados questionados são os compradores, 9% os produtores e 8% são classificados tanto pelos compradores ou como pelos produtores. Esse processo requer conhecimento e em muitos casos os produtores não tem nenhuma autonomia, gerando descontentamento e insatisfação na venda da produção. Quanto aos inhames que não comercializados 75% dos produtores associados destinam os inhames para fazer mudas para o novo plantio e 25% fazem uso como ração para o gado. Em relação ao grau de incerteza quanto à produção e a venda dos inhames, para 63% dos produtores associados não há incerteza, 29% declararam estar um pouco incerto, 4% totalmente incerto e 4% incerto. O que são produzidos são negociados com compradores de outros estados oriundos da região nordeste.

Gráfico 6: Transações Comerciais



Fonte: Pesquisa de campo, janeiro de 2014.

Conforme consta o gráfico 6 as transações comerciais envolvendo a venda da produção, 83% dos produtores associados realizam as suas vendas através de

intermediários, enquanto que 17% transacionam de forma individual. A frequência das transações tornam-se recorrentes devido ao tempo de negociação e as relações preexistentes estabelecidas. Verificou-se que todos os produtores associados celebram os acordos comerciais na base da confiança. Para Souza (1998) a premissa é de que quanto maior a frequência das transações, maior será a possibilidade de se reduzir os custos de transação por meio de pactuação bilateral ou reputação.

Quanto às modalidades de recebimentos nota-se que 92% dos produtores associados, recebem por meio de depósito em conta variando de 15 a 90 dias para o recebimento, 4% recebem em espécie e 4% recebem em cheque. A ausência de contratos comerciais, regidos com cláusulas que assegurem os direitos e obrigações das partes interessadas torna-se um risco para todos os produtores associados, pois a quem recorrer caso não recebam os valores firmados na entrega da produção. De acordo com Arbage (2004) considera que as características comportamentais dos agentes envolvidos nas transações, podem afetar os tipos de contratos existentes.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa realizada com os produtores associados da AAFEPIA cumpriu com o objetivo geral em analisar como as características transacionais e comportamentais dos agentes interferem diretamente nas relações comerciais. De acordo com os objetivos específicos foram coletadas na pesquisa de campo as informações referentes ao perfil e a caracterização dos produtores associados; o processo de negociação com os fornecedores; as relações comerciais com os compradores e as principais características comportamentais dos agentes.

São os produtores são associados à AAFEPIA a mais de 02 anos, cultivam o inhame acima de 03 anos, a maioria pertence ao gênero masculino, são casados, tem de 1 a 3 filhos, estão situados na faixa etária que vai de 51 a 60 anos, possuem o ensino fundamental, quanto ao tamanho da propriedade são formados em até 50 hectares e a principal renda familiar é proveniente da agricultura.

Foi observado que o processo de negociação com os fornecedores são feitos de maneira individual e em alguns casos por intermédio da associação, muitos produtores encontram dificuldades na hora de realizarem os pagamentos dos insumos adquiridos bem como o prazo estabelecido, pois os fornecedores exigem o pagamento à vista.

Verificou-se que as relações comerciais envolvendo a venda da produção, em sua maioria são realizadas através de intermediários, assim como a classificação do inhame, quanto aos acordos comerciais todos são feitos a base da confiança, devido a frequência de transação em negociar com os mesmos compradores, no que se refere as modalidades de recebimentos, os depósitos são efetuados nas contas bancárias dos produtores associados podendo levar de 15 a 90 dias para tal operação.

As principais características comportamentais dos produtores associados à AAFEPIA identificadas foram: a racionalidade limitada e o oportunismo. Por não terem um conhecimento de mercado, utilizam do critério de lucratividade para aumentar a área plantada, diante das dúvidas em relação a comercialização de toda a produção e pela intervenção de intermediários acabam fechando acordos isoladamente o que configura o oportunismo, em busca de melhores propostas de vendas

Observou-se na pesquisa realizada que o número de produtores de inhame no Município de Alvorada D Oeste RO, vem aumentando a cada safra, já o número de associados vem diminuindo, nas afirmações dos produtores associados da AAFEPIA, as principais observações feitas foram relacionadas à falta de implementos agrícolas e a assistência técnica.

Diante das situações apresentadas, nota-se que a participação da Associação nos processos de negociação e nas relações comerciais ainda está longe de ser consolidada, a cultura do inhame é promissora, o mercado está expandindo-se cada vez mais, as oportunidades de melhoria na renda familiar é notória.

Mesmo enfrentando incertezas sobre os recebimentos na venda da produção sujeitos a possíveis calotes; as dificuldades no cultivo; no combate as doenças; o ônus com a mão de obra, a produção com qualidade reduzindo os custos de transação, a escoação da produção por estradas vicinais precárias, observa-se a cooperação entre os associados, com a ajuda mútua que vão desde a orientação como plantar até o processo de colheita.

Para contribuir com o desenvolvimento das relações comerciais sugere-se enquanto Associação encontre melhores alternativas para a comercialização da produção, formalizando os contratos comerciais buscando diminuir as incertezas e os riscos quanto ao recebimento.

Em relação ao desenvolvimento da pesquisa foram observadas algumas limitações, como dificuldades em localizar os produtores associados, pois a maior parte deles reside na zona rural e as condições precárias das estradas vicinais.

Recomenda-se para a realização de trabalhos futuros buscar Identificar os futuros mercados consumidores da cultura do Inhame; Estabelecer a formalização das relações comerciais; Trabalhar a análise de *SWOT* com os produtores; Avaliar a participação das mulheres produtoras associadas no processo de tomada de decisões nas relações comerciais.

Este estudo buscou analisar a relevância das características transacionais e comportamentais nas relações comerciais dos agentes, os produtores associados da AAFEPIA, identificando a existência e a interferência nos processos de negociações, contribuindo cientificamente com as indagações levantadas por essa pesquisa limitando-se a visão do produtor. A partir do momento que os produtores através da associação buscarem melhores alternativas de negociar coletivamente, sem a presença de intermediários, conseguirão obter um maior poder de barganha frente às oscilações de mercado.

REFERÊNCIAS

- 1 AUGUSTO, Cleiciele Albuquerque, SOUZA, José Paulo. **Economia dos Custos de Transação e Visão Baseada em Recursos**: Aspectos Complementares. Sociedade Brasileira de Economia Administração e Sociologia Rural. Campo Grande, 25 a 28 de julho de 2010. Disponível em < <http://www.sober.org.br/palestra/15/98.pdf>> Acesso em: 23 de julho de 2013.

- 2 ARBAGE, Porporatti Alessandro. **Custo de Transação e seu impacto na formação e gestão da cadeia de suprimentos**: Estudo de Caso em Estrutura de Governança Híbridas no Sistema Agroalimentar do Rio Grande do Sul. Dissertação em (Doutorado em Administração)-Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Rio Grande do Sul, 2004.

- 3 BRASIL. Lei nº10.406, de 10 de janeiro de 2002.Institui o código civil.**Presidência da República Casa Civil Subchefia para Assuntos Jurídicos** Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm> Acesso em: 04 de outubro de 2012.

- 4 CERVO .A. L ; BERVIAN.P.A., **Metodologia científica**. 4º. ed. São Paulo :Makron Books,1996.

- 5 CONCEIÇÃO, Ronald Jesus; COSTA, Armando João Dalla. **Custos de transação e estruturas organizacionais: Um estudo de caso para o setor petrolífero**. XIII SIMPEP, Bauru, SP, Brasil, 06 a 08 de novembro de 2006.

- 6 DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro: Teoria das Obrigações Contratuais e Extracontratuais. de acordo com o novo Código Civil (Lei n.10.406, de 10-1-2002).volume 3.São Paulo:Saraiva,2004.

- 7 DOMAKOSKI, Julyene Ferreira da Silva. **Arranjo Produtivo de Cal e Calcário do Paraná – APLCPR**: Um estudo sob o enfoque da teoria dos custos de transação. Dissertação (Mestrado em Contabilidade, área de Ciências Sociais Aplicadas) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2010.

- 8 EMATER-ASSOCIAÇÃO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E EXTENSÃO RURAL DO ESTADO DE RONDÔNIA,. **Produção de inhame atrai agricultores familiares. 2011**. Disponível em < <http://www.emater-ro.com.br/noticiaview.php?id>> Acesso em: 20 de outubro de 2013.

- 9 _____. **Material de divulgação da cultura do inhame cartilha**, Alvorada

D'Oeste, 2013.

10 FERREIRA, Gabriel Murad Velloso et al. **Sistemas Agroalimentares e cadeias Agroindustriais**. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Ribeirão Preto, 24 a 27 de junho 2005.

11 GALA, Paulo. **A teoria institucional de Douglass North**. Revista de Economia Política, vol.23, nº2(90), abril-junho, 2003.

12 GARCEZ, Christianne. **Direito Civil (recurso eletrônico) parte geral das obrigações e direitos reais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
Disponível em <
<http://books.google.com.br/books?id=x6n0Np5XwuQC&pg=PA37&dq=ASSOCIA%C3%87%C3%83O+PERSONALIDADE+JURIDICA&hl=pt-BR&sa=X&ei=8hMcUv-hllac2QXvtYD4Cg&ved=0CFQQ6AEwBg#v=onepage&q=ASSOCIA%C3%87%C3%83O%20PERSONALIDADE%20JURIDICA&f=true>> Acesso em: 24 de julho de 2013.

13 GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa** 5º. ed, São Paulo: Atlas, 2007.

14 ILHA, Valeska Takahashi. **A teoria dos custos de transação e o modelo de comercialização de energia elétrica após as reformas do setor elétrico**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

15 LEAL, Ricardo Pereira Camara, FERREIRA, Vicente Antonio de Castro, SILVA, André Luiz Carvalhal. **Governança corporativa no Brasil e no mundo** (Orgs). Rio de Janeiro: E-Papers Serviços Editoriais Ltda, 2002.

16 MACHADO, André Gustavo Carvalho, OLIVEIRA, Marcus Vinicius de Souza Silva CAMPOS FILHO, José Raymundo Ribeiro. **Teoria dos Custos de Transação, Um Estudo Multi-casos de Empresas Integradas Verticalmente**. XI SIMPEP, Bauru, 08 a 10 de novembro de 2009.

17 MICHEL, Maria Helena. **Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais**. São Paulo: Atlas 2005.

18 OLIVEIRA, Idjane Santana. MOURA, Romero Marinho. MAIA, Leonor Costa. **Considerações sobre a cultura do inhame da costa e podridão-verde, principal causa de perdas durante o armazenamento**. Anais da academia Pernambucana de Ciência Agrônômica, Recife, vol.2, p. 90-106, 2005.

19 PAULA, Veronica Angélica Freitas, Martinelli Pinheiro Dante. **Os Custos de transação na análise de contratos**-2009-São Paulo.

20 PESSALI, Huáscar Fialho. **Teoria dos custos de transação uma avaliação á luz de diferentes correntes do pensamento econômico.** Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico, Setor Ciências)- Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1998.

21 NOGUEIRA, Antonio Carlos Lima- **Custos de transação e arranjos institucionais alternativos:** uma análise da avicultura de corte no estado de São Paulo.Dissertação em (Mestrado em Administração)-Universidade de São Paulo,São Paulo,2003.

22 NUINTIN, Adriano Antonio, CURI, Maria Aparecida, SANTOS, Antonio Carlos. **Caracterização e Análise das Transações Resultantes da Contratação de Mão de Obra na Atividade Cafeeira Sob ótica da Economia dos Custos de Transação.** v.8,nº3, julho a setembro de 2011.
Disponível em <<http://www.custoseagronegocioonline.com.br/numero3v8/mdo.pdf>>
Acesso em: 24 de junho de 2013.

23 RUIZ, João Álvaro. **Metodologia Científica: guia para eficiência nos estudos.** 6º.ed.São Paulo:Atlas,2011.

24 SANTOS, Elson Soares. **Manejo Sustentável da Cultura do inhame (Dioscorea) no Nordeste do Brasil.** EMEPA, 2011.
Disponível em < <http://www.emepa.org.br/anaais/volume1/av112.pdf>
Acesso em 24 de maio de 2012.

25 SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Associação e Fundação. 2012.** Disponível em
<<http://www.sebraesp.com.br/index.php/166-produtos-online/legislacao/publicacoes/artigos/6028-associacao-e-fundacao>> Acesso em: 26 de agosto de 2013.

26 SCHILLER, Maria Cristina Ortigão Sampaio. **Inovação, redes, espaço e desenvolvimento.** Rio de Janeiro: E-papers, 2008.

27 SIENA, Omar. **Metodologia da Pesquisa Científica, Elementos para elaboração e Apresentação de Trabalho Acadêmicos.** Porto Velho, 2007.

28 SILVA, Adriano Camiloto, TORRES NETO, Diogo Gonzaga, QUINTINO, Marçal Simone. **Manual do Artigo Científico do Curso de Administração.** (Ogrs). Cacoal, 2010.

29 SZAIZI, Eduardo. **Terceiro Setor: regulação no Brasil,** 4º ed. São Paulo: Peirópolis, 2006.

- 30 SOUZA, Luciano Comper. **Cartilha sobre Associações em Geral**. Vitória, 2007. Disponível em
<http://www.sebrae.com.br/uf/amapa/abra-seu-negocio/como-abrir-uma-associacao/cartilha_associacao_geral.pdf > Acesso em: 26 de agosto de 2013.
- 31 SOUZA, Mariluce Paes de Souza: **Governança no agronegócio, enfoque na cadeia produtiva do leite**, Porto Velho, 1998.
- 32 TELLECHEA, Fernando: **Análise de custos de transação no setor industrial da cadeia produtiva de carne bovina no Rio grande do Sul**. Dissertação em (Pós Graduação em Administração)-Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Rio Grande do Sul, 2001.
- 33 ZUIN, L.F. S; QUEIROZ, T, R. **Gestão e Inovação nos Agronegócios**: São Paulo: Saraiva 2006, p.3
- 34 ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de governança e coordenação de agribusiness**: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições. Tese em (Livre Docência em Administração) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ANEXO

ANEXO A: TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

O presente termo de consentimento refere – se a um convite de participação voluntária de pesquisa científica sobre **CARACTERÍSTICAS TRANSACIONAIS E COMPORTAMENTAIS NAS RELAÇÕES COMERCIAIS DOS AGENTES ASSOCIADOS À AAFEPIA DO MUNICÍPIO DE ALVORADA D OESTE-RO** Esse concordar em participar, favor assinar ao final do documento. Sua participação não é obrigatória, e, a qualquer momento, você poderá desistir de participar e retirar seu consentimento. A recusa não trará nenhum prejuízo com o pesquisador (a) ou com a instituição.

Você receberá uma cópia deste termo onde consta o telefone e endereço do pesquisador (a) principal, podendo tirar dúvidas do projeto e participação.

PESQUISA CIENTÍFICA: UNIVERSIDADE FEDERAL DE RONDÔNIA- UNIR
PESQUISADOR (A) RESPONSÁVEL: TATIANA FERREIRA DE LIMA SOUZA
ENDEREÇO: RUA MACHADO DE ASSIS Nº5059 BAIRRO CENTRO
CIDADE: ALVORADA D OESTE-RO./ TELEFONE: (69) 8468-6715.

OBJETIVOS:

- a) Estudar o perfil dos produtores associados à AAFEPIA.
- b) Caracterizar os produtores que fazem parte da AAFEPIA.
- c) Avaliar o processo de negociação com os fornecedores.
- d) Verificar as relações comerciais, no que se referem à comercialização da produção pelos produtores.
- e) Conhecer as principais características comportamentais dos produtores da AAFEPIA.

JUSTIFICATIVA:

A importância em estudar as características comportamentais dos agentes associados a AAFEPIA, se faz necessária para uma melhor desenvoltura na gestão de recursos, com a finalidade de diminuir as frequências em que as transações acontecem nas relações comerciais.

PROCEDIMENTOS DO ESTUDO: Se concordar em participar da pesquisa serão aplicados questionários sobre O perfil dos produtores e as transações relações comerciais.. Os dados coletados serão analisados para fechamento da dissertação do Artigo Científico que será apresentado à Universidade Federal de Rondônia – UNIR.

RISCOS E DESCONFORTOS: a pesquisa não oferece nenhum risco ou prejuízo ao participante.

BENEFÍCIOS: Resultados das ações, identificar os custos que incidem sobre as transações, a partir de o conhecimento desenvolver novas técnicas comportamentais que facilitem as relações comerciais.

CUSTO/REEMBOLSO PARA O PARTICIPANTE: Não haverá nenhum gasto ou pagamento com sua participação.

CONFIDENCIALIDADE DA PESQUISA: Garantia de sigilo que assegure a sua privacidade quanto aos dados confidenciais envolvidos na pesquisa. Os dados e o seu nome não serão divulgados

Assinatura do Participante: _____

APÊNDICE

APÊNDICE A:

Questionário aplicado aos Produtores de Inhame da AAFEPIA do Município de Alvorada D Oeste- RO. Pesquisa: Características Transacionais e Comportamentais nas Relações Comerciais dos Agentes da AAFEPIA do Município de Alvorada D' Oeste- RO.

Características dos Participantes

1- Gênero

() masculino () feminino

2- Idade

() 21 a 30 () 31 a 40 () 41 a 50 () 51 a 60 () acima de 61

3 - Escolaridade

() analfabeto () ensino fundamental () ensino médio () ensino superior

() pós-graduação () outros _____

4 - Estado civil

() solteiro () casado () outros

5 - Tem filhos? () sim () não

6 - Quantos?

() 1 a 3 () 4 a 6 () 7 a 9 () 10 a 12 () acima de 12

7- Qual a renda familiar?

() até 1 salário () 1 a 3 salários () 3 a 5 salários () 5 a 7 salários () 7 a 9 salários

8 - Qual a principal fonte de renda familiar?

() agricultura () pecuária () lavoura () benefícios sociais () outros _____

9 - Qual o tamanho da propriedade?

() até 20 ha () 21 a 50 ha () 51 a 100 ha () 101 a 200 ha () acima de 201 há

10 - Quantas pessoas trabalham em sua propriedade?

() 1 pessoa () 2 a 3 pessoas () 4 a 5 pessoas () 6 a 7 pessoas () acima de 7 pessoas

Produção

11- O que despertou interesse para o cultivo do Inhame? _____

12 - Há quanto tempo cultiva o Inhame?

() até 01 ano () 01 a 02 anos () 02 a 03 anos () acima de 03 anos

13 - Qual a quantidade de Inhame produzido em sua propriedade?

() até 5000 kg () 5001 a 10.000 kg () 10.001 a 20.000 kg () 20.001 a 50.000 kg () acima de 50.001 kg

14- O que faz com os inhames que não são comercializados?_____

15 - Quantos hectares são disponibilizados para a produção de Inhame em sua propriedade?

16 - Há interesse em aumentar a área plantada de Inhame?_____

17 - Quais as principais dificuldades encontradas para a produção de Inhame?_____

18 - Como são adquiridos os insumos, as sementes, os adubos utilizados na produção?

() Pela associação () Individualmente () Em grupos

19 - Há dificuldades para a aquisição? () sim () não

20-Como ocorre à negociação com os fornecedores? Prazo e Compra _____

21 - Em relação ao mercado, quais os critérios utilizados para o aumento da produção?

() através de pesquisa de mercado () indicação da associação () disponibilidade de área () acreditar que a oportunidade de lucro é atrativa

22- Faz uso de alguma assistência técnica para produzir o inhame? () sim () não

23 - Quais os órgãos, ou organizações oferecem assistência relacionada ao cultivo do Inhame?

24 - Há quanto tempo é associado à AAFEPIA?

() até 06 meses () 06 meses a 1 ano () 1 a 2 anos

25 - Como são realizados os contatos com os compradores de inhame?

() Pela associação () Por indicação () Por intermediários () outros

26 - Como são realizadas as transações de venda da produção?

() Pela associação () individualmente () por intermediários () outros

27 - Atualmente está satisfeito com a venda da sua produção? () sim () não

28 - Em sua opinião o que poderia melhorar?_____

29 - Na entrega da produção, quem classifica o inhame para a venda?

() produtores () compradores () produtores e compradores

30-Qual a quantidade comercializada na safra atual?_____

31 - Em que são baseados os acordos comerciais?

() na confiança () por contratos () compra antecipada () outros

32 - Como é o relacionamento com os demais associados?

() ruim () regular () bom () ótimo

33- Há reuniões frequentes com os associados? () sim () não

34 - Qual o grau de incerteza em relação à demanda da produção?
() totalmente incerto () incerto () pouco incerto () não há incerteza

35 - Os associados são consultados, pela mesa diretora para aquisição de implementos?() sim () não

36 - Há cooperação entre os associados, na colheita da produção? () sim () não

37- Quais as culturas cultivadas na propriedade?_____

38 Quantos hectares são disponibilizados para outras culturas?_____

39 - Quais as precauções com o meio ambiente?_____

40 - Quais as modalidades de pagamentos, na venda da produção?
() em espécie () no cheque () por depósito () a prazo

Eu _____ tendo sido devidamente esclarecido sobre os procedimentos da pesquisa concordo em participar voluntariamente do questionário de pesquisa sobre **as Características Transacionais e Comportamentais nas Relações Comerciais**, tendo como pesquisadora a acadêmica **Tatiana Ferreira de Lima Souza** do 8º período do Curso de Administração de Empresas, sob orientação do Professor **Ms. Juander Antonio de Oliveira Souza** da Universidade Federal de Rondônia, Campus de Cacoal.
Assinatura_____